

2012年9月10日 星期一
总第127期 本期16版
国内统一刊号:CN11-0207
邮发代号:1-175 国外代号:D1228

金牛基金周报

FUND WEEKLY

主 编:王 军
副主编:易 非 徐国杰



普洱咖啡啤酒道尽“熊”滋味

苦雨愁城难坚守 基金经理逢甘霖

【03·本周话题】

IC图片

银华基金 YINHUA FUND 基金代码: 180008

银华货币市场基金

灵活便利 免税免费
日日复利 重重惊喜

银华基金 财富管理专家

02 基金新闻

收益好未带动规模增 QDII拟多分红留客

05 基金动向

鏖战结构化行情 基金增兵新兴产业

06 投基导航

ETF融资余额首破10亿元

08 专题

巡访平安证券研究所系列报道之一 立足研究服务基金 战略布局强势突围

09 私募基金

周亚东:警惕天价豆粕推高通胀

11 海外基金

国际投资大鳄出击铜金油

16 基金面对面

大成基金 针对性布局固定收益产品

责编:张 鹏 美编:韩景丰

农银汇理基金 AGRICULTURE BANK OF CHINA

40068-95599

农银货币市场基金

七日年化收益率

3.32% (A类) 3.56% (B类)

农银基金 财富管理专家

主编手记

基金业应不惧“拼爹”

近期某银行系基金公司发售理财基金动辄数百亿的消息,强烈刺激着行业的神经。基金发行尽量避开银行系基金档期的事实,让一些业内人士不由感叹基金行业也要“拼爹”。实际上,这种担心从银行系基金诞生起就开始了。只不过,2006-2007年这两年大牛市让所有的基金公司挣得盆满钵满,冲淡了这种担心。而近几年伴随着市场状况的惨淡,客户资源争夺越来越激烈,银行系基金让非银行系基金感受到强大的压力,但还是维持着一种行业的弱平衡,直至针对银行理财产品客户的短期理财基金出现,将这种

弱平衡完全打破。

在笔者看来,这种担心大可不必。基金行业要吸引客户,最终还是要凭借自己的核心竞争优势,这就是资产管理能力。拥有良好资产管理能力的基金公司,一定会活得好、活得好,国内这样的例子并不鲜见。银行系基金如果业绩平庸,即使短期内规模做得很大,一定程度上挤压了独立基金公司的生存空间,但最终也会因培养不出自己的忠诚客户而落败。

从美国基金业历史来看,银行进入基金业似乎并不成功。1999年,美国的银行业经过很多年的争取,终于获得了进入基金的权利。他们采取多种

路径涉足基金业,一种是开办自己的共同基金,另一种是收购现存共同基金。此外,不少银行还把他们的共同信托账户和退休计划的集合投资基金转变为共同基金。但从结果来看,现实似乎与其预期相去甚远,银行纷纷又开始撤出共同基金业,把这一部分卖给了独立基金或者是证券公司。

对于独立基金公司而言,要做大规模除了不断提高自身的资产管理能力之外,还要拿出更多有吸引力的创新型产品,找到这些产品的忠实客户。分级产品就是此间比较成功的例子。自从2007年出现第一只分级基金至今,目前已有近50

只分级产品。在这五年的过程中,其运行机制不断改进以吸引投资者,比如从主动型产品转向被动管理,增进投资透明性,还有增加到点折算机制,保证保守端投资者在极端情况下能收回本金。在这种种努力下,无论是进取型投资者,还是低风险偏好投资者,都对分级基金产生了浓厚的兴趣。正因如此,尽管没有刻意营销,但分级基金的资产管理总规模却一直在逆势增加。